

## KaVo beschließt strategische Neuausrichtung

Noch mehr Innovationen und stärkere Kundenorientierung bei Produkten für Zahnärzte und Zahntechniker stehen im Mittelpunkt einer geplanten Strategieänderung der KaVo Dental GmbH. Dabei will das Unternehmen auch die Marktpotenziale jüngster Innovationen wie etwa Laser und HealOzone verstärkt ausschöpfen. Zudem soll der Service für den Fachhandel durch optimierte Prozesse und beschleunigte Auftragsbearbeitung bei Produkten, Ersatzteilen und Reparaturen verbessert werden. KaVo will seine Position als weltweit führende Anbieter für Dentalprodukte

durch eine noch stärkere Marktorientierung sichern und ausbauen. Teil der strategischen Neuausrichtung ist daher die Ergänzung der bestehenden Produktpalette für Zahnärzte und Zahntechniker durch spezifische Innovationen. In Deutschland führen die neuen Anforderungen auch zu strukturellen Maßnahmen. Neu aufgebaut wird ein Kundenservicezentrum und die Beschleunigung der Reparaturabwicklung steht im Fokus. Durch die Zusammenführung des Know-hows aus heute vier in zukünftig drei Geschäftsbereiche für Instrumente, Einrichtungen und High-

tech wird die Leistungsfähigkeit von KaVo erhöht, ohne das Produktspektrum zu reduzieren. Daneben ist eine erfolgreichere Vermarktung der KaVo-Produkte geplant. Dazu soll in enger Kooperation mit dem Fachhandel der Kundennutzen von neuen Produkten wie z. B. Laser, CAD/CAM oder HealOzone besser vermittelt werden. Das KaVo-Management ist überzeugt, mit den jetzt geplanten Maßnahmen ein langfristiges Konzept entwickelt zu haben, das den Marktanforderungen der Zukunft Rechnung trägt und die Position von KaVo im Weltmarkt stärkt.

### Wieland Dental + Technik: Es ist Prämienzeit



Wieland-Kunden können aus einem großen Prämienangebot wählen.

Wieland Dental + Technik bietet seinen Kunden bis zum 31. Dezember 2004 einmalige Top-Prämien beim Kauf sämtlicher Produkte aus dem Produktsortiment an. Die hochwertigen Prämien reichen von einer sensationellen Transatlantik-Kreuzfahrt mit der „Queen Mary 2“ für zwei Personen über eine Karibik-Segelkreuzfahrt, eine Reise ins Skiparadies Aspen/Colorado bis hin zu Fujitsu Siemens Notebooks und ENIK Kindermountainbikes. Wieland-Kunden wählen aus dem großen Prämienangebot ihre Prämie selbst aus.

**Weitere Informationen unter der Freecallnummer: 08 00/9 43 52 63 (Wieland).**

### VOCO: Chance für junge Nachwuchsforscher

Ab sofort läuft die Anmeldung für den Wettbewerb „VOCO Dental Challenge“, wo junge Nachwuchswissenschaftler ihre eigenen Studienergebnisse der Öffentlichkeit präsentieren können. Einmal im Jahr veranstaltet das Cuxhavener Dentalunternehmen VOCO den Wettstreit, bei dem die Gewinner nicht nur attraktive Geldpreise, sondern auch eine Publikationsförderung erhalten. Die Organisatoren erwarten wieder eine Reihe spannender und interessanter Beiträge auf hohem fachlichen Niveau. Teilnehmen können alle nicht habilitierten Wissenschaftler und Studenten der Zahnmedizin. Einzige Voraussetzung für den Wettbewerb ist die Präsentation einer Studie, an der zumindest ein VOCO-Präparat beteiligt ist. Außerdem sollten die Untersuchungsergebnisse noch nicht veröffentlicht sein. Die Abgabe der Ergebnisse sollte spätestens bis zum 31. Mai 2005 erfolgen. Nach einer Vorauswahl durch eine unabhängige Jury werden die Verfasser der besten Einsendungen zum Finale des „VOCO Dental Challenge“ eingeladen. Bei dieser Veranstaltung, die voraussichtlich im August 2005 in Cuxhaven stattfindet, stellen die Teilnehmer ihre Forschungsergebnisse in Form einer Kurzpräsentation vor, die durch drei unabhängige, habilitierte Wissenschaftler bewertet wird. Der erste Platz bei „VOCO Dental Challenge“ 2005 ist mit 3.000 Euro dotiert. Die zweiten und dritten Sieger erhalten 2.000 Euro bzw. 1.000 Euro. Zusätzlich erhalten die drei Preisträger für die Veröffentlichung ihrer Ergebnisse einen Publikationszuschuss in Höhe von jeweils 2.000 Euro.

**Weitere Informationen im Internet unter [www.voco.de](http://www.voco.de) oder telefonisch: 0 47 21/71 92 09 bei Dr. Martin Danebrock und Dr. Ingo Braun.**

### Gillette Oral Care baut Profession-Bereich weiter aus

Im Rahmen der weiteren Intensivierung der Zusammenarbeit mit Zahnärzten und zahnärztlichem Fachpersonal hat die Gillette GmbH mit Jörg Scheffler seit 1. Januar 2004 einen neuen Leiter für den Oral Care Gesamt-Profession-Bereich. Jörg Scheffler trat im Jahr 2001 als Marketing-Manager in den Profession-Bereich Oral Care in die Gillette Gruppe Deutschland ein. Zuvor war der Diplom-Kaufmann bereits von 1993 bis 2000 u.a. als Marketing- und Verkaufsleiter im Bereich Zahnärztliche Produkte bei Degussa Dental (heute DeguDent) international tätig. Zu seinen Aufgaben als neuer Professional Manager

von Gillette Oral Care Central Europe West gehört die Leitung von Marketing und Vertrieb in zahnmedizinischen Fachkreisen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Unterstützt wird er darin seit dem 1. Juli 2004 von Dr. Marc Hense. Der studierte Naturwissenschaftler und neue Profession Marketing Manager Oral Care Central Europe West weist mehrere Jahre Erfahrung als Produkt-Manager in der pharmazeutischen Industrie auf und berichtet fortan an Jörg Scheffler. Neuer Sales Manager für den Oral Care Profession-Bereich Deutschland ist Robert Voelkel. Nach Stationen bei den Unternehmen Braun und Procter&Gamble



Dr. Marc Hense, Robert Voelkel und Jörg Scheffler (v.l.n.r.).

war er von 1999 bis 2004 Regionalverkaufsleiter West, bis er am 1. April 2004 in seine neue Position aufstieg. Arbeitsort für alle drei ist weiterhin die Zentrale der Gillette Gruppe Deutschland im hessischen Kronberg.